**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NHA TRANG**

**Khoa Ngoại ngữ**

**Bộ môn Biên-Phiên dịch**

**ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN**

*(Ban hành kèm theo Quyết định số:1219/QĐ-ĐHNT ngày 16 tháng 11 năm 2021   
của Hiệu trưởng Trường Đại học Nha Trang)*

**1. Thông tin học phần:**

Tên học phần:

- Tiếng Việt: **TIẾNG ANH THƯƠNG MẠI**

- Tiếng Anh: **BUSINESS ENGLISH**

Mã học phần: FLS3507 Số tín chỉ: *2* (2-0)

Đào tạo trình độ: Đại học

Học phần tiên quyết: nghe 4, nói 4, đọc 4, viết 4

**2. Mô tả học phần:**

Cung cấp cho người học từ vựng, cấu trúc ngữ pháp, thuật ngữ, kiến thức và kỹ năng cần thiết về các chủ đề: Bán hàng trực tuyến, áp lực trong công việc, quản lý nhân sự, hàng hoá, sự xung đột, chiến lược quảng bá sản phẩm. Người học sẽ được nâng cao kỹ năng tham gia đàm phán, hội họp, giải quyết vấn đề, đưa ra quyết định, thuyết trình.

**3. Mục tiêu:**

Giúp người học phát triển kỹ năng nghe, nói, đọc, viết về các chủ đề trên thông qua các bài tập nghe, đọc hiểu, viết, đóng kịch, thảo luận nhóm. Sau khi kết thúc học phần, người học có khả năng giao tiếp Tiếng Anh trong các hoạt động thương mại đạt cấp độ C1 theo chuẩn Châu Âu (CEF).

**4. Chuẩn đầu ra (CLOs):** Sau khi học xong học phần, người học có thể:

a) Lập kế hoạch học tập và xác định được phương pháp học tập để hoàn tất các mục tiêu môn học.

b) Củng cố các kỹ năng ngôn ngữ về các chủ đề: Bán hàng trực tuyến, áp lực trong công việc, quản lý nhân sự, hàng hoá, sự xung đột, chiến lược quảng bá sản phẩm trong các tình huống giao tiếp kinh doanh thương mại cụ thể

c) Ứng dụng các kỹ năng ngôn ngữ và kiến thức về kinh doanh thương mại liên quan các chủ đề nêu trên để đàm phán, thảo luận, trao đổi thông tin, viết thư, email, báo cáo, giải quyết xung đột

**5. Ma trận tương thích giữa Chuẩn đầu ra học phần với Chuẩn đầu ra CTĐT Ngôn ngữ Anh:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CĐR HP (CLOs)** | **CĐR CTĐT (PLOs)** | | | | | | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** |
| a |  |  |  |  | x | x |  |  | x |  |
| b |  |  |  |  | x | x |  |  | x |  |
| c |  |  |  |  | x | x |  |  | x |  |
| d |  |  |  |  | x | x |  |  | x |  |
| e |  |  |  |  | x | x |  |  | x |  |

**6. Nội dung:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **TT** | **Chủ đề** | **Nhằm đạt CLOs** | **Số tiết** | |
| **LT** | **TH** |
| 1 | Giới thiệu và thảo luận về chương trình môn học và phương pháp học tập | a | 2 |  |
| 2 | Selling online  Discuss: shopping online  Reading: Worry for retailers as web shopping clicks into place.  Skill: negotiation | b-c | 5 |  |
| 3 | Stress  Discuss: causes of stress  Skill: participating in discussions  Words about stress in the workplace | b-c | 4 |  |
| 4 | Marketing  Marketing mix – 4p  Skill: exchanging information on the telephone | b-c | 5 |  |
| 5 | Managing people  Discuss: qualities and skills of a good manager  Reading: young managers | b-c | 3 |  |
| 6 | Conflict  Listen and take note  Negotiating: dealing with conflict | b-c | 3 |  |
| 7 | Products  How to launch a new product  SWOT analysis | b-c | 5 |  |
| 8 | Final test | b-c | 3 |  |

**7. Phương pháp dạy học:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TT.** | **Phương pháp dạy học** | **Áp dụng cho chủ đề** | **Nhằm đạt CLOs** |
| 1 | Thuyết giảng | 1-7 | a-c |
| 2 | Bài tập | 2 -7 | b-c |
| 3 | Thuyết trình | 2 & 7 | b-c |

**8. Đánh giá kết quả học tập:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TT.** | **Hoạt động đánh giá** | **Nhằm đạt CLOs** | **Trọng số (%)** |
| 1 | Đánh giá quá trình   * Chuyên cần thái độ * Bài tập * Thuyết trình | a-c | 50%  10%  20%  20% |
| 2 | Thi kết thúc học phần  Hình thức thi: Viết  - Đề mở: 🞎  - Đề đóng: ⌧ | b-c | 50% |

**9. Tài liệu dạy và học:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TT** | **Tên tác giả** | **Tên tài liệu** | **Năm xuất bản** | **Nhà xuất bản** | **Địa chỉ khai thác tài liệu** | **Mục đích**  **sử dụng** | |
| **Tài liệu chính** | **Tham khảo** |
| 1 | David Cotton, David Falvey, & Simon Kent | New Market Leader (Pre- Intermediate business English course book) | 2006 | Longman | Nhà sách/ Thư viện | v |  |
| 2 | Tomsk | Business English | 2008 | Tomsk Polytechnic University | Thư viện |  | v |
| 3 | Irene Barrall | Intelligent Business (Upper-Intermediate) | 2010 | Longman |  |  | v |

*Ngày cập nhật*: 20/11/2022

**CHỦ NHIỆM HỌC PHẦN TRƯỞNG BỘ MÔN**

*(Ký và ghi họ tên) (Ký và ghi họ tên)*

Trần Thị Thuý Quỳnh TS.Hoàng Công Bình

Bùi Vân Anh

**BAN CHỦ NHIỆM CTĐT**

*(Ký và ghi họ tên)*

TS. Võ Nguyễn Hồng Lam